Chapter Four

Occupational Social Status

Industry must play a large role in the nation's overall economic development, making it a key target for entrepreneurship promotion. This target market represents a relatively modest portion of all entrepreneurs supported in the nation. The national business landscape shows that only 8% of all entrepreneurs work in small-scale industries. The percentage of entrepreneurs varies greatly from one state to another as well. As an illustration, their share ranges from 3% in Punjab, 3.7% in Rajashan, to 14% in Maharashtra, and 15% in Gujarat.

When discussing the development of an industry, empowerment refers to the process of identifying, confronting, and removing obstacles.

Business relations  
Business should play an important role in the development of the overall economy of the country and therefore the main group business for the promotion of business. This target group is only a small part of the total number of entrepreneurs supported in the country. The state of the country shows that small businesses own less than 8 percent of all entrepreneurs. There is also a lot of variation in the number of entrepreneurs from one state to the next. For example, less than 3% in Punjab, 3.  
Up to 7% in Rajasthan, up to 14% in Maharashtra and 15% in Gujarat.  
Empowerment, in the context of economic development, is a way of identifying, challenging and overcoming economic problems by making it possible to create a life and cycle. It is an active, multifaceted process that requires a business to gain complete self-confidence and power in all aspects of life.  
The number of small businesses increased, especially in the 1990s. A new generation of entrepreneurs are actively seeking capital for their businesses, using modern technology to find and create niches in domestic and export markets.  
Once companies have the ability and ability to contribute, it is important to create strategies to support, encourage and support their efforts in the right direction. A survey by  
shows that the main business in the economy is focused on Small and Medium Enterprises (SMEs), with around 60% of entrepreneurs being small businesses, 15% representing large companies, and the rest including family workshops and micro Businesses. Micro entrepreneurs. They work in a variety of fields, from commerce and services to tailoring, beautician and printing. However, the participation of small and medium-sized enterprises in the  
37  
production sector has been very low and the growth of this sector has been slow. Programs to support the business sector should change the behavior of society, not create more jobs in business.  
However, these services should not be limited to grants and loans, but should also include behavior change, groups and other services. For example, entrepreneurial behavior education should start in high school with well-designed methods and build trust with fun behaviors.  
4.1 Research Example  
The research in this document covered a large sample of 200 businesses, with over 5% of the research taking place in downtown Thane. Except for Navi Mumbai, most of the urban areas are unplanned.  
Table 4.1 shows the distribution pattern for different parts of the city. Care should be taken to ensure equality and proper representation of representatives of the various regions according to the various stages of development. The Thane region is a growing region.  
4.  
1 Kawm piv Patti, Thane District, 2007.  
Kent Merkezi Örneği %  
Thane 41 20,5  
Navi Mumbai 39 19,5  
Kalyan36 18  
Dombivli23 11,5  
Ulhasnagar 21 10.  
5  
Bhiwandi16 8  
Miraroad-Bhayandar12 6  
Vasai 6 3  
Virar6 3  
Total 200 100  
Thane City is the oldest city with the largest sample at 20.5%, followed by Mumbli at 20.5% according to Noah's account. 18% and 11.5% respectively, Ulhasnagar 10.5%, Bhiwandi and Miraroad-Bhayandar 8% and 6% respectively, Vasai and Virar each 3%.  
38  
There is historical evidence in the area that commercial urban areas like Thane, Kalyan and Vasai built with marginal development, Bhiwandi, Ulhasnagar, Dombavli were flooded after independence. Miraroad- Bhayandar is a newly developed city. Navi Mumbai is a city of the 21st century. To alleviate the traffic congestion in Mumbai, the then Mumbai Regional Planning Commission developed a regional plan which envisioned the development of a twin city known as Navi Mumbai in January 1970. Self-interest in office and residence is essential for the rise of new cities.  
4.  
Example of 2 Age  
Person The maximum age for employment is 36 to investment year. This is based on ages 20 to 34 by investment age group. The self-employed senior citizen business is run by divorced and divorced individuals who need financial assistance to support their families. Their businesses are small and service-oriented in nature, starting with debt or savings from family and friends. Times have changed and so has the face of the fashion industry. Piali Ghosh and R.  
Cheruvalath.xxvii Percentage studies for small businesses (Table 4.2 and Figure 4.1), age structure indicates: the situation is more or less. The age pattern of the respondents was divided into three groups: age of construction, age of management, age of 41.  
5% of survey respondents are older than their government years and 22% of business respondents are older than their investment years.  
It is seen that most of the respondents started their business life after getting education, getting married and having a good family. The results of this study are also in line with the views expressed by Anderson, "In general, when a business starts operating, it must set its own priorities. It will definitely buy and have a family. But when she has a husband, a family, she can find a job, and she must make emotional and practical sacrifices. which can be done years after marriage.  
Sectors usually start at 30-35 or are job oriented, who knows  
39

Work for their life. "Women start their business life because of push/pull force. It is clear that there is a need for money (motivation) or a desire to do something in life in this age group. They have a stable family, they left behind a secure life, they started working life. An entrepreneurial career From all sectors  
participants are over 20 years old.  
There are 73 businesses in the youth group. Only 7 single participants started their careers at a young age. 7 operators in the industry chose him to work with the brand. There may be several reasons for the low number of respondents in this age group. There is a difference between the sexes.  
If a man goes into business, his family understands well, but when it comes to business, the family's attitude is not clear because the continuation of the business will depend on the husband and his family. The geographic location of the business address may also change. He will have to continue his work, which can be difficult. Parents will not want to invest much in the business, and the fruits of marriage will go to entrepreneurs. It also reduces options for grooming work.  
One of the reasons why young entrepreneurs do not want to start a business is that they do not have the confidence to start their own business/business. Including a small number (22%) across the entire sample size of 4,444 respondents to businesses in the third age group, which is the aforementioned age group. After fulfilling their family responsibilities, they went into business.  
Overall, data show that businesses enter the market after age 30. However, age does not affect the market.  
4.3 Marriage of Businesses 77 enterprises in the age group, 62 enterprises in the infrastructure age group and 178 (89%) of the  
Small Business enterprises out of 39 enterprises in the last year are married. category (Table 4.3).  
41  
Table 4.3 Marriage of Small Businesses in Thana Work Area - 2007  
Business Group Age Group (Year) Total Percent   
(%)  
  
This shows that most businesses start trading after they are well established.  
Because there is a desire to do something in life. This is their self-discovery. Small businesses also see marriage as the most important goal in society. If you start a business after marriage, your business will be stable. Since the property will still replace the husband, the workplace needs to be changed, which is very difficult if they start a business before marriage.  
Small businesses have individual cases (4.5%), 2 businesses fall into the Infrastructure Year age group; 4 businesses fall into the Leadership Year category and 3 businesses fall into the Capital Year category. In the widow sector, 2 cases were involved in the management year and 3 cases in the capital year, and all of these businesses were put into operation out of "support", that is, out of necessity.  
This shows that entrepreneurship is not an early career choice. This happens when women start their families in their family, without material needs or a desire to do something useful.  
Sometimes it is a financial necessity. According to  
Dameja, peerless small businesses find it difficult to find a partner. Parents prefer to spend money on their daughter's marriage than investing in their daughter's business. But in this study, it is completely different, parents and relatives started to work with all kinds of help.  
42  
4.  
4 Small Business Religious Beliefs The  
Religious Beliefs survey shows (Table 4.4 and Figure 4.2), religion-based business respondents indicate that 60.5% of Small Businesses are Hindu and 39.5% of Small Businesses are Hindu. for other religions.  
Muslim and Christian businesses each account for 10% of newly established businesses, Janis 11% and Sikhs 8.5%.  
Table 4.4 Religious Distribution of Small Industries in Thane District Study Area 2007  
Religious Age Group (Year) Total (%)  
Infrastructure Management More Than Capital Hindu41 47 33 121 60.5  
Although there are examples, all three religions have models. There is also a need to involve many representatives of other communities in the market.  
Faith in no way hinders doing business. On the other hand, it will also lead to the development of many communities.  
  
4.5 Caste Composition of Small Industries  
Caste composition similar to religious composition was also analyzed (Table 4.5 and Figure 4.4).  
3) 140 (70%) patients from non-SC/ST or frontline communities. There are 27 patients (13.5%) in Planned Castes, and only 2 cases in the group of capital years and above out of 14 patients in the senior class. Eleven people in the youth age group.  
4.  
5 Small Business Report in Thana District Study Area 2007  
Age Category (Year) Percentage  
Total Infrastructure Management Above Capital (%)  
Planned Breakdown 11 14 2 27 13.5  
Planned 4 4 12 . SK/ST 48 52 40 140 70  
Total 73 83 44 200 100  
There are 33 (16.5%) patients from the list, 14 of them in the age group, 17 in the senior group and there are only 2 patients. . in the age group above the age of the capital.  
44  
(Figure 4)  
4.3. They do not have the business skills, but they need more support from the government and organizations to guide them in their work. This will increase their jobs and improve their livelihoods. This is another reason why government jobs are still ineffective.  
4.6 Business Respondents' Ethnicity The data on Mother Tongue Business Responders are very interesting because it is clear that 57% of respondents speak Marathi (mainly the local language) and 76.71% of these are the Age of Year process. 50.6% belong to the age group of the decision year and 36.36% belong to the age group of the investment year (Table 4.  
6 and 4.7).  
Capital  
Table 4.6 Distribution of Small Industries by Mother Language in Thane Region Work Area - 2007  
Age Mother Language Infrastructure Management Above Total Capital (%)  
Marathi 56 42 16 114 57  
3 Hindi 444 42 6 6 3  
Other 10 16 10 36 18  
Total 73 83 44 200 100  
  
Twenty-two (22%) mother tongues of all respondents are Hindi, of which 8.22% are from the Youth age group.  
51% belong to the executive age group and 36.36% belong to the capital age group. English speech data is only 3%, which is very small, but other languages ​​make up 10% of the work, showing people from all over the world mingling in small boats. This shows the change in population composition between 1996 and 2006.  
4.  
7 Family Structure of Business Questionnaires It can be seen from the expression that most of the 123 (61.5%) people doing business have nuclear families, 47 people (38.21%) and 62 people (50.41%) in the infrastructure age group. There is a nuclear family in the fourteenth age group of the year (11.36%).  
46  
Table 4.8 2007 Thana District Study Area Small Business Household Structure by Age Group  
Household Age Group Age Group and Percentage Industrial Participants  
Infrastructure Management Capital Total  
Nuclear Family 47 Family 38.21% 6141 50% 44. 26 33.  
77% 21 27.27% 30 38.96% 77  
Total 73 36.5 83 41.5 44 22 200  
% Show next changes  
These businesses play a major role in dealing with family and meeting business people, especially in business life. level of business levels.  
They go into the mainstream and start self-employment because they want to do something and help their families financially.  
However, 38.5% of the enterprises have joint families and are in the age group (construction years) 26 (33.77%), in the age group (management years) 21 (27.27%) and 30 (38 years). .  
96% over capital age. But surprisingly, in Thane, the families of business respondents contributed to their success by giving them support and encouragement. Most businesses go into business with the urge and personal desire to do something in life. Another reason for family support is that most families are immigrants from their hometowns and there are some restrictions. The education level of economic families shows the independence of women.  
4.8 Family Size and Business Size Age of Respondent Sample:  
Family size shows that it is almost the same for the three age groups. The average age of the small business age group is 7.4, i.e.  
There are 540 people in 73 families. In the control age group, there are 661 families representing an average of 8 people per family in 83 sectors. In the upper-capital age group, there are 310 of 44 business women with an average family size of 6.9.  
47  
  
This again represents a large family of 7 people.  
Maximum 6 members for a working model. The small family helps the business manage the home and business. The survey shows changes in the social and family behavior of business respondents. All the information about women entrepreneurs paints a picture of social barriers such as bad behavior of family members and other problems. But research has shown a positive change in social and family behavior that encourages and appreciates the entrepreneurial spirit.  
The demographic patterns examined in the sample of small business homes analyzed by each person's age indicate a direct impact on small businesses (Table 4.9). Children under the age of 5 make up 38.28% of the age group, and 36.34% are 6-14 years old and 24 years old.  
The population aged 15-21 is 16%, the population aged 22-50 is 40.48%, the population aged 51-60 is 32.56%, and the population over 60 is 51.56%.  
This indicates that they are a member of the family relative to other age groups.  
They are in the early stages of their marriage, so they have not yet received the support of their families. The interview also revealed that they have a supportive family that helps them with their business ventures.  
This also indicates entrepreneurial qualities such as leadership, determination and perseverance, initiative, energy and desire. The work also showed that families contributed to their work  
Educational Impact of 9 Industrial Hips in the study area: - The population sample of  
small business families analyzed as the sample for the study shows direct impact for small businesses according to the level of education completed by each person. (Table 4.10).  
Table 4.10 Percent AAsimilar Rating A. Test